

**1º CONGRESSO DE ESTUDOS RURAIS**  
**TERRITÓRIO, AGRICULTURA E DESENVOLVIMENTO**

**Constrangimentos à Valorização de Produtos Agrícolas Tradicionais:**  
**O Caso da Castanha de Vinhais**

**Alda Matos (1);**  
**Lúcia de Jesus (2);**  
**Chris Gerry (2)**

(1) Instituto Politécnico de Bragança  
(2) DES/UTAD

## **1. Introdução**

Trás-os-Montes e Alto Douro possui uma estrutura sócio-económica frágil, bem visível num processo de erosão demográfica e numa estrutura produtiva pouco diversificada e competitiva.

As dinâmicas empresariais e institucionais locais são frequentemente débeis, sem interacção sistemática e não provocam na população grandes sinais de mudança. A existência de obstáculos infra-estruturais tanto intra como extra-concelhos, sendo aqui de destacar muitas das acessibilidades aos referidos concelhos, dificultam igualmente a valorização dos recursos locais, nomeadamente materiais e humanos.

Apesar de serem relativamente pouco dotados nestes recursos (materiais e humanos) alguns destes concelhos têm no entanto revelado um certo dinamismo no aproveitamento dos apoios comunitários e nacionais, e na transição para uma estrutura produtiva mais diversificada, baseada numa agricultura mais adaptável às exigências do mercado.

Assim, a realização duma análise actualizada que integre a avaliação da fileira de castanha no concelho de Vinhais, que considere também o ambiente empresarial, social e institucional e as estratégias dos diversos agentes locais é, na nossa perspectiva, uma condição necessária para a melhor utilização dos recursos endógenos em prol do desenvolvimento do concelho.

Pretende-se com esta abordagem relevar um dos produtos agrícolas tradicionais da região – a castanha – seus constrangimentos e estratégia de valorização.

Para a compreensão da situação actual, procedeu-se a recolha bibliográfica e dados oficiais sobre o concelho. Reuniram-se contactos das pessoas envolvidas na fileira através de inquirição directa às entidades relevantes: empresas agrícolas e agentes de comercialização; associação de produtores; organismos da administração local e outras entidades prestadoras de serviços da região.

Na organização de todo o processo de análise de dados teve-se em conta o processo de funcionamento das instituições, a atitude e as motivações de técnicos, dirigentes, empresários e outros agentes, com influência no desenvolvimento local, e nas relações sociais que se estabelecem entre eles<sup>1</sup>.

## **2. O Concelho de Vinhais**

O concelho de Vinhais situa-se no Nordeste Transmontano, enquadrando-se na zona agrícola da Terra Fria Transmontana<sup>2</sup>. A norte do concelho encontra-se Espanha e a sul os concelhos de Mirandela e Macedo de Cavaleiros. Tem cerca de 710 km<sup>2</sup> e 35 freguesias<sup>3</sup> (figura 1).

---

<sup>1</sup> Para maior detalhe sobre a metodologia ver “Identificação, Avaliação, Priorização e Valorização das Potencialidades Agrárias de Trás-os-Montes e Alto Douro”. PAMAF, 2000.

<sup>2</sup> A Terra Fria pertence à Zona de Montanha; esta caracteriza-se basicamente por uma rotação centeio-batata de semente, com a existência de terras com pastagem permanente – designadas “lameiros” – e, nas elevações, as terras em exploração comum – baldios – quer florestadas, quer utilizadas como pastagem. A altitude situa-se entre os 800 e os 1200 metros e a pluviosimetria oscila entre os 700 a 1500 mm. A Terra Fria Transmontana inclui os concelhos de Bragança e Vinhais.

<sup>3</sup> ([www.ccr-n.pt/municipios/vinhais.html](http://www.ccr-n.pt/municipios/vinhais.html) de 23-5-2000).



**Figura 1 – Mapa das freguesias do concelho de Vinhais**

A situação em termos de população residente é análoga aos concelhos vizinhos. O número de pessoas com idade superior a 65 anos é manifestamente superior ao número de pessoas com idade inferior a 14 contudo, este concelho tem a agravante de ter sido, nas redondezas, o que apresenta a maior taxa de repulsão.

A actividade agrária (a tempo inteiro ou parcial) constitui-se como um dos principais rendimentos para grande parte das famílias, apresentando maior expressão neste concelho, quando comparado com outros do Nordeste Interior.

No grupo de pessoas sem actividade económica, onde se incluem reformados e domésticas, encontra-se a maior ocupação de mão-de-obra. De entre estes, a força de trabalho é mais relevante no sexo feminino.

Os níveis de instrução da população residente quando medidos por via da frequência e conclusão dos diversos graus de ensino oficial são baixos, com taxas de analfabetismo superiores a 20%. Apenas 50% da população conta com o ensino básico<sup>4</sup>.

---

<sup>4</sup> Rosa, 1999.

Vinhais segue a norma da fragmentação e dispersão das parcelas da exploração agrícola transmontana, de reduzida dimensão.

A criação de suínos de raça bízara tem grande expressão no local, já que este concelho faz parte do seu solar. Aliada à produção de suínos há um forte incremento e valorização da salsicharia tradicional. São ainda de destacar os pequenos ruminantes e os bovinos autóctones.

### 3. Cultivo do Castanheiro

Após o decréscimo de soutos a nível mundial pós anos 50, assiste-se agora ao ressurgimento da cultura. Foi nos últimos 10 anos que no concelho de Vinhais (a par de todo o nordeste de Trás-os-Montes) se verificou um aumento na área de souto plantada, e consequentemente maiores níveis de produção.

A cultura da castanha é de resto o *ex-libris* da paisagem do concelho, encontrando-se por toda a parte castanheiros isolados e souto.

O concelho de Vinhais detém uma área de castanheiro muito significativa (4.570 ha) como se pode observar no quadro 1. Este concelho é o segundo do país com maior área de castanheiro, e o terceiro<sup>5</sup> com maior número de explorações (2.158). Bragança situa-se na dianteira tanto em termos de área como relativamente ao número de explorações.

No período de 1989 a 1999, a área de souto aumentou para o dobro na Terra Fria Transmontana com acréscimos de 126% no concelho de Bragança e de 67% no concelho de Vinhais. Neste último, o número de explorações quase se manteve, o que indica que a área média de souto por exploração aumentou, neste caso concreto de 1,29 ha para 2,11 ha.

**Quadro 1: Ocupação do solo pelos castanheiros em Vinhais e Bragança.**

	CONCELHOS	CASTANHEIROS				
		Área (ha) (%)		Nº Expl. (%)		Área/Expl. (ha)
TERRA FRIA (1989)	Bragança	2.529	48	2.275	52	1,11
	Vinhais	2.744	52	2.135	48	1,29
	TOTAL	5.273	100	4.410	100	1,20
TERRA FRIA (1999)	Bragança	5.708	55,5	2.924	57,5	1,95
	Vinhais	4.570	44,5	2.158	42,5	2,11
	TOTAL	10.278	100	5.082	100	2,02

Fonte: Recenseamento Geral da Agricultura (RGA, 1989;1999)

<sup>5</sup> Valpaços conta com 2.332 explorações de castanheiro.

A estrutura do souto em Vinhais é muito diversa. Os castanheiros mais antigos constituem pés diversos e irregulares ou compassos 14x14m; os mais recentes são plantados em compassos 10x10m, beneficiando estes de vantagens agro-florestais.

As explorações agrícolas são de reduzida dimensão (área média de 6 ha) e muito pulverizadas. Relativamente à cultura do castanheiro, prevalece a produção do fruto em detrimento da de madeira. Contudo, proprietários ausentes optam por florestar (devido ao custo e escassez de mão-de-obra e ao incentivo oferecido pelos subsídios) obtendo simultaneamente a madeira e o fruto.

A idade dos castanheiros no local é muito diversificada. Podemos distribuí-los por três classes segundo a sua idade. Castanheiros com mais de 50 anos, castanheiros com idade compreendida entre os 10 e os 50 anos e os castanheiros jovens com idade inferior a 10 anos. Estes últimos são pomares ordenados com variedades seleccionadas, visando a introdução de máquinas (inclusive para colheita mecânica).

A colheita do fruto ocorre de Setembro a Novembro pela abertura dos ouriços e queda natural dos frutos. Esta operação é manual e particularmente penosa em Vinhais devido à abundância da variedade longal, que embora possua um óptimo sabor e excelente apetência para o descasque, peca pelo pequeno calibre, pelo que é mais difícil e onerosa a apanha, especialmente se os soutos não estão devidamente limpos, o que acontece frequentemente.

A mão-de-obra para a colheita de castanha é de natureza familiar e assalariada. As aldeias estão envelhecidas, os agricultores possuem mais de 65 anos de idade, os filhos dos agricultores residem nas cidades. Neste contexto, por insuficiência de mão-de-obra familiar e na impossibilidade de entreajuda na época de ponta, recorre-se a pessoal assalariado, recrutando mulheres na própria aldeia, ou mais frequentemente, nas aldeias vizinhas, o que torna esta operação bastante dispendiosa.

À semelhança do que se passa por toda a Europa, as variedades de pequeno calibre ficam mesmo por colher. Só desta forma o agricultor consegue economizar na mão-de-obra, uma vez que é na apanha que se perde uma parte considerável do rendimento (4 a 5.000\$00/dia a jeira, a merenda e o almoço). Conscientes deste facto, familiares próximos dos agricultores, guardam uns dias de férias para a época da colheita fornecendo alguma mão-de-obra gratuita.

Idêntica situação ocorreu em *Bolognese* em 1989<sup>6</sup>. Os custos com a mão-de-obra na colheita dos frutos eram aberrantes, atingindo valores de 1.531.000 liras/ha, 80%, ou

---

<sup>6</sup> Pirazzoli, 1990.

seja, do total de encargos (1.912.064 liras/ha) para a produção de castanha e *marron*. Actualmente, devido à colheita mecânica, os custos diminuíram consideravelmente naquela localidade italiana.

A maior parte dos produtores de Vinhais estão na agricultura a tempo inteiro, sendo a forma de exploração maioritariamente por conta própria (herança e compra) e cedência familiar gratuita. O arrendamento não tem grande expressão no concelho.

#### **4. Produção de Castanha**

Os nossos agricultores dão grande preferência à cultura do castanheiro porque é a única actividade agrícola local com um rendimento mensal acima da média (cerca de 400 contos mensais para os maiores produtores). Os grandes encargos ocorrem na colheita. Neste concelho, é regra todos os agricultores recorrerem ainda a actividades paralelas (criação de animais, cultivo de horta, vinha, cereais) como forma de complementar os seus rendimentos familiares.

A campanha produtiva de castanha ocorre de Setembro a Novembro. Os soutos com produtividade normal num bom ano de produção, fornecem 12.000 toneladas de castanha à Terra Fria Transmontana<sup>7</sup>, estimando-se a produtividade média no ano de 1999 em 1,4 toneladas/ha.

Esta produção é quase exclusivamente para exportação (Brasil, França, Itália e Espanha), representando um valor global de 2 milhões de contos na Terra Fria<sup>8</sup>. O agricultor arrecada uma pequena parte para autoconsumo e alimentação do gado suíno (2%). Contudo, tanto os soutos mais antigos como os mais jovens, têm sido dizimados pelas doenças da tinta e cancro levando-os à morte. Em 1999 cerca de 1/3 da produção foi afectada pela doença da tinta e por condições climatéricas adversas. Ousilhão é a única freguesia do concelho que não possui plantações jovens e não há conhecimento de casos de cancro ou tinta

##### **4.1. Variedades de Castanha**

A castanha de Vinhais é um produto agrícola bastante apreciado e valorizado, com comercialização limitada ao período imediato à sua produção: Outubro a Janeiro/Fevereiro.

---

<sup>7</sup> Bento, 1999.

<sup>8</sup> Bento, 1999.

A castanha de Denominação de Origem Protegida (DOP) da Terra Fria é considerada uma cultura amiga do ambiente por utilizar técnicas culturais naturais. O combate às infestantes é feito sem produtos químicos, com duas mobilizações anuais do solo ou utilização de herbicidas para destruição de infestantes, uma poda de eliminação de ramos secos, doentes ou cruzados e colheita manual, não se utilizando pois tratamentos fitossanitários.

As variedades produzidas no concelho possuem óptimas características organolépticas, sendo por isso muito conceituadas para transformação, comercialização e exportação. No entanto, os últimos anos não têm sido muito favoráveis à produção deste fruto em qualidade devido às condições climáticas adversas (chuvas e geadas). Um ano mau para o agricultor significa má qualidade fitossanitária do produto e pequenos calibres (mais de 80 a 100 frutos/Kg), ou seja, refugo para aprovisionamento industrial, o qual é expedido essencialmente para Espanha. Um bom calibre para este fruto oscila entre 45 a 60 frutos/Kg. Os calibres dependem das variedades e das condições climáticas.

As variedades regionais (quadro 2) são as que dominam, encontrando-se nos soutos mais velhos a Longal (70%), nos soutos mais recentes a Judia, e como variedades temporãs, a Boaventura e a Aveleira. Em menor escala podemos encontrar a variedade *Marron* (Francesa, híbrida Euro-Japonesa – resistente à doença da tinta mas sensível ao cancro), que está a obter grande aceitação de mercado devido ao seu maior calibre. Amarelal, Trigueira, Lamela e Negral são variedades com inferior predominância em Vinhais.

A longal é a que tem melhor paladar e aptidão para o descasque, o defeito é que vem tarde na apanha e na venda, mas por outro lado, prolonga o período de comercialização. Há muitos produtores que não se livram dela devido à sua conservação e à invariabilidade das produções anuais. Esta variedade contudo, vai sendo rejeitada pelos compradores, e em consequência, pelos produtores também devido ao pequeno calibre, que implica mais trabalho na apanha e dificuldades na procura de mão-de-obra (feminina 5.000\$/dia em 1999/2000). É mais onerosa a apanha porque não rende, as mulheres preferem apanhar castanha grada (judia e francesa).

**Quadro 2: Características e aptidões das variedades regionais de castanha mais relevantes do concelho de Vinhais**

Variedades Regionais	CALIBRE	PALADAR	MATURAÇÃO	APTIDÃO P/ DESCASQUE	CONSERVAÇÃO	UTILIZAÇÃO
<b>Longal</b>	Pequeno a médio	Excelente <i>sui generis</i>	Tardia	Muito boa	Muito boa	Fresco e industrial
<b>Judia</b>	Grande a muito grande	Bom	Tardia	Média a boa	Boa	Fresco
Boaventura(*)	Grande	Bom	Precoce	Boa	Boa	Fresco
<b>Aveleira</b>	Médio	Bom	Precoce	Boa	Deficiente	Fresco e industrial

Adaptado de “Estudo Sobre a Composição Química e Valor Nutritivo da Castanha, Visando a Sua Transformação Agro-Industrial”. PEDIP. UTAD. (1992).

(\*) Dados obtidos na recolha de campo.

Os intermediários não procuram castanhas saborosas porque já sabem que a judia e a longal têm bom paladar. Estão dispostos a pagar mais se os frutos forem grandes e com boa apresentação, utilizando mesmo um crivo no local de venda para validar o seu tamanho. Deste modo, o produtor tem sido induzido a aumentar a qualidade e o calibre. Os agricultores nas novas plantações, para cobrir espaços e proceder a repovoamento, têm adoptado duas linhas de orientação na sua estratégia. São preteridas as variedades de menor calibre (longal) pelas de maior (judia e francesa) e aumentam as variedades precoces (boaventura e aveleira) devido ao preço de oportunidade (Setembro/Outubro).

Neste âmbito, as variedades mais solicitadas junto do produtor são a Judia (grande e brilhante) e a boaventura devido ao calibre apesar de não serem tão saborosas como a longal. A francesa tem bom calibre e bom paladar.

A aveleira e a francesa são variedades precoces, como tal, são as primeiras a sair para comercialização. No entanto, vão surgindo dificuldades na venda da aveleira que é mais perecível que as restantes. Os clientes preferiam esta castanha, mas ultimamente constata-se que é vendida no final da época já bichada. Será isto um contracenso? Quererá alertar para o facto de que os clientes estrangeiros preferem as variedades precoces dos nossos concorrentes a preços mais favoráveis e de maior calibre? Urge que os agricultores observem a concorrência e reflitam bem em que variedades investir: nas variedades tradicionais? Precoces? Importadas?

A castanha é procurada em natureza (crua, cozida e assada) ou transformada. Na primeira transformação, a valorização do produto passa pela separação por variedades, calibragem, descasque, pelagem e congelamento; na segunda, pelas compotas, puré, *marron glacé*, entre outras. No nosso país a castanha é consumida em natureza. Para



este tipo de mercado o consumidor prefere a castanha de grande calibre, bom paladar e com boa aptidão para o descasque. A variedade mais procurada no nosso mercado para consumo em fresco é a judia, pelo seu tamanho e paladar. Para o *marron glacé*, mercado de transformação no estrangeiro, é preferencialmente utilizada a Lamela (Vinhais) e a Lada (Carrazedo de Montenegro) pelas suas aptidões tecnológicas para transformação.

Relativamente à exportação temos dois tipos de mercado. O do Brasil, que prefere calibres médios a evoluir para grandes e o dos restantes países da América e da Europa, com predilecção pelos calibres muito grandes. É aqui que entra a variedade regional judia e a variedade importada *marron* ou francesa.

O mercado de transformação além de eleger os pequenos calibres, com inferior cotação, pretende que a castanha possua boa aptidão para o descasque, boa capacidade de conservação, reduzida compartimentação e penetrações. Em anos de carência de castanha miúda, as unidades de transformação mantêm rigidez no preço/kg pago ao produtor.

## 5. Cadeia de Valor e Processo de Comercialização

De acordo com Abbott, 1969, canal de comercialização é a série sucessiva de intermediários e mercados através dos quais passam os produtos, desde o agricultor até ao consumidor.

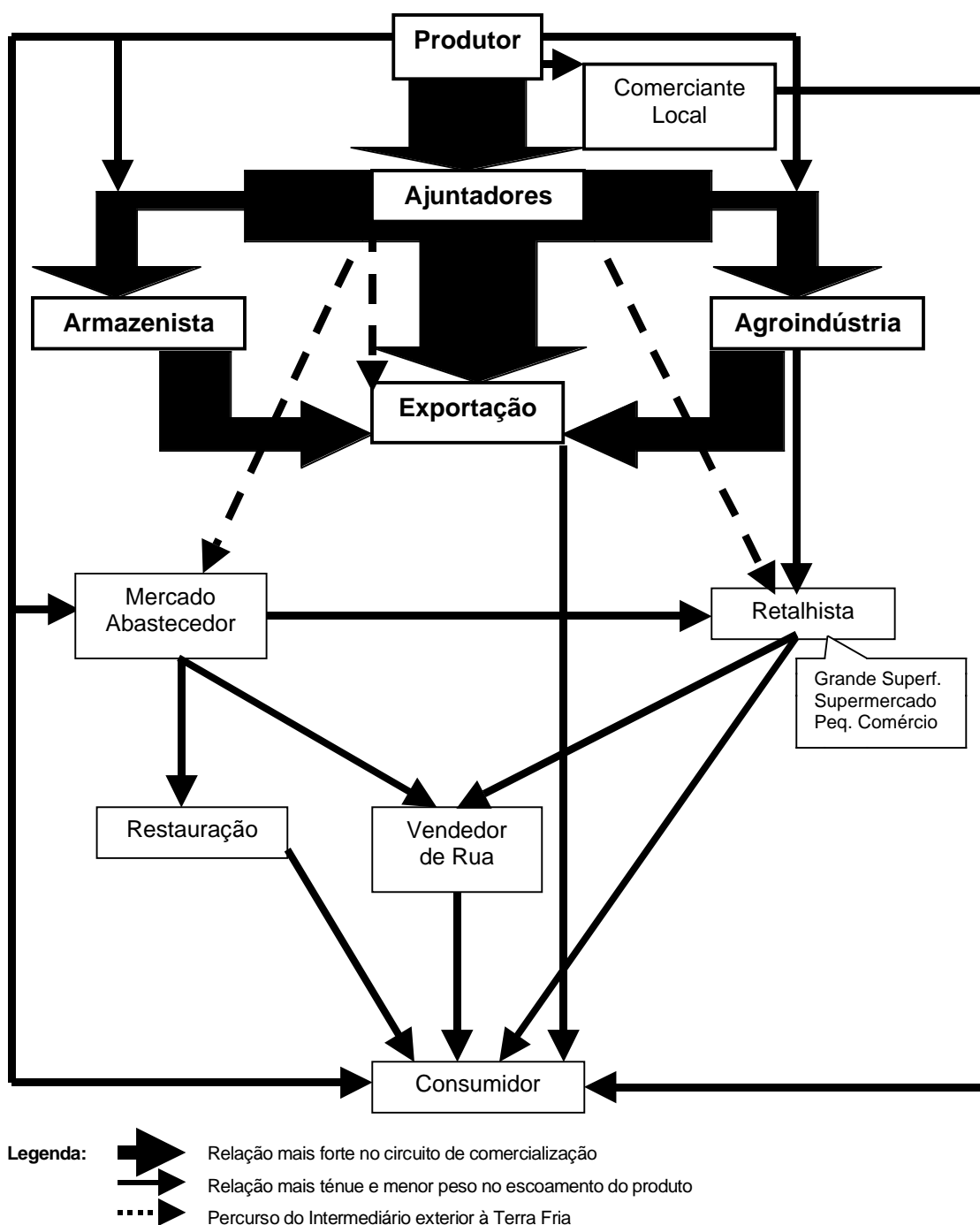
Para melhor compreensão das inter-relações entre os vários agentes no circuito de comercialização de castanha no concelho de Vinhais, apresentamos o mecanismo e o percurso desde a produção ao consumo (figura 1). Antes porém, vamos dedicar a nossa atenção aos agentes intervenientes neste processo<sup>9</sup>.

Genericamente, o canal de comercialização é constituído numa primeira fase pelos produtores, os quais vendem toda a sua produção a granel aos intermediários ou ajuntadores. Estes, por sua vez, vendem a produção aos armazenistas, à unidade de transformação local ou ainda a outros intermediários com instalações junto das grandes cidades.

Apresentados os principais operadores passamos de seguida às interacções entre eles. Tínhamos mencionado que o circuito é constituído numa fase inicial pelos produtores. Vamos dividi-los em duas categorias por se comportarem de forma diferente no circuito: os Pequenos e Médios Produtores (PMP) que são a maioria e os Grandes Produtores (GP).

---

<sup>9</sup> Não será aqui abordada a importação por não ter relevância no mercado nacional.



**Figura 2: Mecanismo e articulação dos agentes que interactuam no circuito de comercialização de castanha da Terra Fria.**

Após a apanha os intermediários locais concentram a produção ao nível da aldeia: percorrem o concelho de Vinhais em várias fases da campanha de comercialização, recolhendo o fruto para garantir o aprovisionamento aos exportadores e ao comércio interno.

Devido à produção muito atomizada, característica da Terra Fria, o esquema de comercialização é quase dependente dos intermediários. Estes, ao concentrar a produção, em primeira instância ao nível de aldeia, tomam o lugar dos PMP, que não obtêm produção suficiente (produção/exploração) que cubra o custo de transporte até ao local de destino. O grosso desta produção é canalizado para a unidade de transformação, que tem acordos com os ajuntadores locais (negociantes certos) para a recolha dos frutos junto dos diversos produtores, com preços previamente estabelecidos pela agroindústria, em função das encomendas efectuadas pelo mercado interno e externo. Há ainda outros intermediários da aldeia que não têm qualquer contrato com aquela entidade, trabalham por sua conta e risco e depois vendem a quem oferecer melhor preço.

Os PMP vendem toda a sua produção<sup>10</sup> aos ajuntadores e aos comerciantes locais, mas se o preço oferecido for baixo não há negócio, preferindo aguardar melhor oferta dos intermediários Exteriores à Terra Fria (ETF), que falaremos adiante.

O produtor acaba por ter algum poder de negociação, porque sabe que tanto a unidade de transformação como os intermediários têm que satisfazer contratos nacionais e internacionais. Desta forma, voltarão posteriormente com preços mais satisfatórios, uma vez que possuem as suas instalações na região, não se alterando significativamente o custo de transporte. De qualquer modo o risco e a especulação são uma constante, o preço da castanha sofre oscilações a todo o tempo.

Os PMP queixam-se que (...) *o problema na venda são os intermediários, porque se levássemos a castanha para um local fixo, mesmo que não pagassem logo, era óptimo... agora, vem um e leva a 100\$, vem outro mais tarde e leva a 150\$ e nós perdemos dinheiro. Se esperássemos vendíamos melhor... ou não!?! corremos muito este risco. Devia haver cooperativas para levarmos a castanha e ficávamos nós com a pior para os animais, porque o nosso fumeiro é melhor por causa disso (...).*

Os GP são poucos mas não pretendem depender dos intermediários. Optam por transportar o produto em viatura própria até ao destino (unidade de transformação local, armazenistas e mercado abastecedor).

Há dois tipos de ajuntadores no circuito de comercialização: os que residem na zona de produção e os que residem nas grandes cidades (ETF). Estes, possuem as suas instalações situadas em zonas urbanas, unindo o elo da cadeia produtor-retalhista. Este intermediário é um grossista no destino.

---

<sup>10</sup> A castanha que fica para autoconsumo não passa de um valor residual (1,5 a 2%).

O ajuntador residente no local, concentra a produção ao nível da aldeia, fazendo a ligação entre a produção e a agroindústria ou os armazenistas. É um grossista na origem. Este operador, como residente, conhece perfeitamente as variedades e qualidade da castanha de cada produtor, o que minimiza o risco na compra do produto. Na realidade, uma grande parte destes intermediários pertence à classe de reformados, tendo muito tempo para procurar os melhores negócios.

Por sua vez, os intermediários ETF, que vêm de vários pontos do país à região de produção logo no cedo para levar a temporã, não têm facilidade de voltar em várias fases da campanha para regatear preços. Trazem somente uma ideia de preço. É neste caso que o produtor tem maior poder de negociação, porque sabe à partida, que se o comprador não levar a carga repleta (camiões de 30 a 40 toneladas) os encargos com o transporte se tornarão muito elevados.

Estes ajuntadores possuem a maioria do mercado nacional e pagam bem mas são muito incertos, falham frequentemente: o produtor pode vender a castanha a um melhor preço num ano e não nos subsequentes. É aqui que a unidade agroindustrial, e em menor escala os armazenistas locais, ocupam um papel preponderante no escoamento dos frutos. Os intermediários ETF são agentes especuladores e originam aumentos dos preços ao produtor, preços esses com que os agentes locais não conseguem competir por terem custos elevados com o capital fixo da empresa. Os ajuntadores ETF só têm como custo, o de transporte, não havendo obstáculos à sua entrada e saída do sector. Compram a castanha aos GP, aos ajuntadores e aos armazenistas da Terra Fria e distribuem-na essencialmente ao mercado abastecedor e aos retalhistas.

À castanha não é acrescido qualquer valor na origem pelo produtor. O armazenista intervém no produto aplicando-lhe limpeza, selecção, calibragem e embalagem. A conservação é aplicada conforme o tipo de mercado de destino. O armazenista é um intermediário grossista, só que este está presente na origem e no destino. Grosso modo, une o elo da cadeia produtor-consumidor.

Quase todos os armazenistas possuem máquinas para calibrar o fruto, mas só a unidade agroindustrial (Bragança) faz a descasca completa, congelamento e pasta de castanha. Esta unidade de transformação, além de concentrar e transformar o produto, procede também à exportação<sup>11</sup> essencialmente para o Brasil e Espanha, e garante ainda o escoamento de outros frutos e derivados da região. A castanha descascada e

---

<sup>11</sup> 95% da produção de castanha da Terra Fria é para exportação. Bento, 1999.

congelada é distribuída às grandes superfícies no nosso país. Quanto à castanha em natureza, depois de desinfetada e calibrada vai para exportação.

Os comerciantes locais possuem pequenas lojas nas zonas de produção. Compram a castanha directamente ao produtor e efectuam o comércio a retalho tradicional na aldeia. O agricultor compra ao comerciante produtos para a lavoura e outros utensílios e bens de consumo doméstico.

Apoiando-nos agora na campanha de 1999 (Out./Jan.), a cotação do fruto ao produtor no concelho de Vinhais, oscilou entre os 80\$00 (refugo) e os 250\$00/kg, ascendendo a variedade francesa (precoce) a valores superiores a 400\$00/kg no início da campanha, devido ao seu enorme calibre (26-30 castanhas/kg com o peso de 50-60g cada fruto).

Como acabámos de constatar, se o produtor calibrar o fruto o preço/kg aumenta. A cadeia de valor deve começar logo na produção com selecção de variedades e ensacagem. Posteriormente será da responsabilidade dos armazenistas e exportadores a conservação do fruto com produtos legalmente aceites no país de origem e de destino. Só assim se conseguirão melhores preços ao produtor. As grandes superfícies por exemplo, exigem certas características com inscrição obrigatória na embalagem para apresentação do produto ao consumidor, nomeadamente sobre a homogeneidade, qualidade, origem e calibre (mínimo 60/70 frutos/kg, médio 70/85 e máximo 85/100<sup>12</sup>) com diferentes cotações.

Efectivamente, a maioria dos agricultores “mete no mesmo saco” castanhas de qualquer variedade e calibre ou até deteriorada para venda, diminuindo a qualidade global e consequentemente o preço. No entanto, esta situação irá alterar-se devido às plantações jovens que vão saindo da fase de maturação, quando chegarem ao período cruzeiro poder-se-á fazer a selecção de modo a homogeneizar a produção, condição imposta pelos hipermercados e países terceiros.

Foi com este pano de fundo que a Associação de Produtores de Castanha do Nordeste Transmontano (APCNT) com 84 associados, dos quais 20% pertencem ao concelho de Vinhais, elaborou um plano estratégico através da criação de um agrupamento de produtores (actualmente com 20 membros) para divulgar e comercializar a castanha da Terra Fria. Esta associação pretende valorizar o produto, visando um sistema de acondicionamento de primeira transformação (unidade de desinfecção, calibragem e ensacagem) cuja laboração está prevista para a campanha de 2001.

---

<sup>12</sup> Évora, 1999.

Com esta unidade, além de se proceder à luta contra as pragas e à conservação do fruto por meios adequados, concentra-se a oferta, dando resposta às exigências dos produtores associados, que desejam ver reconhecida a importância económica do fruto, sendo ainda os próprios produtores os detentores da estratégia de comercialização.

Como induzimos em cima, neste momento os produtores vendem quase toda a produção aos intermediários, e se certo é que o escoamento é garantido, os encargos com a mão-de-obra são grandes, pelo que também aqui, o lucro ao produtor diminui. Com esta unidade de transformação e comercialização, situada na Zona Industrial de Bragança, com capacidade para 500 a 1.000 toneladas numa fase inicial, será lançada a semente para uma mais-valia na região (note-se que o agrupamento não pretende comercializar grandes quantidades no início, mas salvaguardar em primeiro lugar o escoamento da produção dos associados).

O que acabou de se expor é “uma gota de água no oceano” pois além da maioria dos visados na cadeia de valor do produto serem PMP, só uma ínfima parte é membro da APCNT, e mesmo estes, não têm participado activamente na resolução dos problemas que afectam o sector. Esta região é carente em iniciativas associativas por parte dos agricultores.

## **6. Perspectivas Futuras para o Sector**

O flagelo na fileira são os problemas fitossanitários. Apesar da área de castanheiros aumentar todos os anos, muitos são atingidos pela doença da tinta e do cancro, o que continuará a acontecer se nada for feito. Esta é uma cultura muito acarinhada pelos agricultores, mas não é devidamente reconhecida pelos órgãos decisores. É urgente um reforço dos serviços competentes para a resolução dos problemas fitossanitários articulando esforços entre os serviços públicos, produtores e associações de produtores de castanha, uma vez que estão em jogo variedades regionais e uma boa parte do rendimento dos agricultores.

Este flagelo tornou-se ainda mais grave devido à introdução da doença do cancro do castanheiro. Na realidade, os nossos produtores para porem termo à doença da tinta, importaram grandes quantidades de plantas resistentes à enfermidade. Isto implicou a importação da doença do cancro do castanheiro para Portugal.

O desenvolvimento dos recursos humanos e a alteração das mentalidades dos produtores e técnicos são factores importantes no sector, já que a sensibilização para

valorizar a castanha de DOP e a criação de estratégias de *marketing* para comercialização, que proporcionem algum valor acrescentado aos agentes que interagem na fileira é ainda uma miragem. Além das tecnologias e do *marketing* é necessária e urgente a organização social. Seria bom para a região que todos os agentes da fileira se entendessem, o que só implicaria mais-valias para o sector.

Os estrangulamentos e potencialidades estão sintetizados no quadro 3.

**Quadro 3: Linhas de Orientação Estratégica para o Sector.**

<b>D I Á G N Ó S T I C O</b>  <b>I N T E R N O</b>	<b>Forças</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Cultura perfeitamente adaptada às condições edafo-climáticas dos vales sub-montanos;</li> <li>- Agricultura sustentada;</li> <li>- DOP;</li> <li>- Elevada qualidade das variedades regionais;</li> <li>- Reconhecimento do prestígio das produções;</li> <li>- Produção do fruto e madeira;</li> <li>- Concentração da produção em TM;</li> <li>- Crescimento da produção;</li> <li>- Bom rendimento ao produtor;</li> <li>- Cursos de formação profissional aos produtores;</li> <li>- Produto de exportação;</li> <li>- Facilidade de escoamento;</li> <li>- Alimentação humana e animal;</li> <li>- Subsídio das Agro-ambientais (medida 13);</li> <li>- Turismo em Espaço Rural.</li> </ul>	<b>Fraquezas</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Mentalidade do produtor relativamente ao embalamento e à DOP;</li> <li>- Envelhecimento do produtor;</li> <li>- Heterogeneidade dos produtores;</li> <li>- Grande especulação na comercialização;</li> <li>- Deficiente organização de mercado;</li> <li>- Inexistência de uma estação frutícola que preste os serviços mínimos ao produtor;</li> <li>- Falta de produto transformado;</li> <li>- Custos fixos elevados na transformação;</li> <li>- Custos de produção superiores aos dos países concorrentes;</li> <li>- Inexistência de campanhas de <i>marketing</i>;</li> <li>- Dependência do mercado externo;</li> <li>- Tendência para a monocultura do castanheiro na Terra Fria;</li> <li>- Pulverização e pequena dimensão das explorações;</li> <li>- Desertificação física e humana no interior;</li> <li>- Inexistência de um cadastro dos castanheiros existentes.</li> <li>- Escassez e elevado custo da mão-de-obra;</li> </ul>
	<b>Oportunidades</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Produção de variedades híbridas resistentes à doença da tinta e cancro;</li> <li>- Procura em expansão;</li> <li>- Crescimento de mercado no Norte da Europa;</li> <li>- Como cultura de exportação, a introdução do euro facilitará as transacções;</li> <li>- Crescimento do segmento de mercado de produtos biológicos</li> <li>- Colheita mecânica.</li> </ul>	<b>Ameaças</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Escassez e elevado custo da mão-de-obra;</li> <li>- Com o acréscimo da produção, aumentarão os problemas fitossanitários;</li> <li>- Agressividade da concorrência de Espanha, Itália e França;</li> <li>- Mudança dos hábitos de consumo;</li> <li>- Descaracterização das variedades regionais com a importação de variedades estrangeiras;</li> <li>- Colheita mecânica.</li> </ul>

Quanto à concentração da oferta, seria uma óptima ajuda a existência de uma entidade semelhante às estações hortofrutícolas, que desempenham o papel do grossista na origem. São centros de acondicionamento onde o produto é limpo, embalado e armazenado antes de sair para o comércio. Esta prestação de serviços ao produtor só se tornaria possível através de consensos no seio dos PMP, visando a preparação e acondicionamento do fruto antes da comercialização.

As variedades locais, de excelente qualidade e isentas de pragas, estão perfeitamente adaptadas à região, pelo que o produtor tem investido neste recurso endógeno, porém, ultimamente assiste-se a uma perda gradual da identidade nacional do nosso fruto com a adopção de variedades estrangeiras. Se esta tendência persistir, a DOP não apresenta qualquer mais-valia ao sector. De qualquer forma, a DOP da Terra Fria não tem passado de letra morta.

Como já se referiu atrás, a APCNT tem contribuído bastante para a valorização do fruto no Nordeste Interior, mas tem carência de recursos logísticos e culturais para concretizar outros projectos no sector. Esta associação queixa-se sobretudo da inexistência de um cadastro do castanheiro, sem o qual nunca se poderá avaliar qual o número de árvores infectadas na região.

Devido ao êxodo rural a mão-de-obra é um recurso escasso. O aumento de castanheiros implicou já o aumento dos custos de produção. Este incremento, gera por conseguinte mais necessidade de mão-de-obra, para a poda e a colheita principalmente. Para colmatar este estrangulamento, foram feitas algumas demonstrações com máquinas vindas de Itália para colheita mecânica do fruto. Porém, a maioria dos soutos não está preparada para a introdução deste equipamento, o que obriga a que as máquinas tenham que ser adaptadas, ou então, só será possível utilizá-las de forma eficiente nos novos soutos no futuro.

## **7. Conclusão**

Gostaríamos de deixar clara a fragilidade da estrutura social e económica do concelho de Vinhais. É um concelho com forte incidência no cultivo do castanheiro, representando uma das principais fontes de rendimento para a população. Um dos grandes problemas com que este sector se debate é a débil comercialização do produto, feita na maioria dos casos, via ajuntadores ou outro tipo de intermediários.

Intervêm demasiados agentes no processo de comercialização, no qual, não há qualquer organização formal que agrupe os agentes integrantes na fileira. O preço praticado ao produtor é assim muitas vezes baixo, embora do ponto de vista dos armazenistas, agroindústria local e exportadores, aquele preço seja demasiadamente elevado, dado que a integração a montante pelo produtor não acrescenta valor ao fruto. Aqueles operadores queixam-se que os investimentos em equipamento fixo e em produtos adstritos à preparação do fruto para exportação constituem custos avultados.



Com o êxodo rural, o desgaste social e o envelhecimento da população, não tem havido força suficiente para alterar o percurso de declínio deste concelho do nordeste transmontano, assentando a actividade económica numa estrutura produtiva pouco diversificada e competitiva, baseada na actividade agrária. A tendência para a monocultura do castanheiro pode ser desfavorável a longo prazo para o agricultor.

Mesmo tendo em conta todas estas contradições, não podemos deixar de reforçar que a castanha é actualmente um bom rendimento para todos os intervenientes na fileira. Contudo, relativamente ao futuro, se não forem tomadas medidas urgentes com vista à disseminação das doenças do castanheiro e de fixação de pessoas nas zonas rurais (não de castigo sem o mínimo de qualidade de vida) surgirão respectivamente, grandes ameaças à produção e problemas com a escassez e encargos com a mão-de-obra.

## **Bibliografia**

- Abbot, J. (1969). *Problemas de la Comercializacion y Medidas para Mejorarla*. Ed. FAO. Barcelona.
- Bento, A. (1999). Comunicação do Presidente da Associação dos Produtores de Castanha do Nordeste Transmontano. *Jornadas Técnicas do Castanheiro. Livro de Resumos*. Instituto Politécnico de Bragança- Escola Superior Agrária.
- Évora, A. (1999). Organização da Produção e Estratégias de Valorização. *Jornadas Técnicas do Castanheiro. Livro de Resumos*. Instituto Politécnico de Bragança - Escola Superior Agrária.
- PAMAF (2000). *Identificação, Avaliação, Priorização e Valorização das Potencialidades Agrárias de Trás-os-Montes e Alto Douro*. UTAD.
- Pereira, J., Sequeira, C., Castro, L., Cardoso, J. e Fernandes, A. (1992). *Estudo sobre a Composição Química e Valor Nutritivo da Castanha, Visando a Sua Transformação Agro-industrial*. PEDIP. UTAD. Vila Real.
- Pirazzoli, C. (1991). Situazione e Prospettive Commerciali delle Castagne in Italia. *Rivista di Fruticoltura e di Ortofruticoltura*. LIII (12) 17-23.
- Rosa, M. (1999). *Ruralidade e Agricultura*. Direcção Geral de Desenvolvimento Rural. Lisboa.